

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi guna menyediakan barang atau jasa bagi masyarakat. Pada dasarnya pendirian suatu perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Keuntungan yang dihasilkan perusahaan dibatasi oleh beberapa hal seperti jumlah dana yang tersedia, kemampuan tenaga kerja yang dimiliki dan kemampuan merebut pasar dari tangan pesaing. Faktor yang terakhir yaitu kemampuan merebut pasar dari tangan pesaing tidak lepas dari strategi pemasaran perusahaan. Pemasaran suatu perusahaan meliputi usaha promosi dan strategi penjualan baik tunai maupun kredit.

Penjualan secara umum dibagi menjadi dua jenis, yaitu penjualan tunai dan penjualan secara kredit. Untuk penjualan tunai biasanya perusahaan menerima uang *cash* langsung dari pelanggan sehingga prosesnya cepat. Sedangkan untuk penjualan secara kredit biasanya perusahaan akan mengirim barang terlebih dahulu kepada pelanggan lalu pembayarannya dilakukan dalam beberapa waktu sesuai dengan kesepakatan yang telah disetujui dalam kontrak.

Perusahaan-perusahaan pada saat ini umumnya dalam rangka memperbesar volume penjualannya, lebih banyak menjual produknya secara

kredit karena sistem penjualan tersebut dipilih sebagai salah satu pembenahan bentuk penjualan yang cocok pada saat sekarang ini. Sistem penjualan kredit ini mengharuskan perusahaan membuat kebijakan tersendiri baik yang menyangkut jumlah piutang, cara pemberian piutang dan evaluasi terhadap piutang tersebut. Dengan memberikan kebijakan piutang kepada pelanggan berarti perusahaan memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk segera memperoleh kebutuhannya dengan pembayaran yang dilakukan secara berkala. Dan dengan memberikan kebijakan piutang ini perusahaan mengharapkan volume penjualan yang semakin meningkat.

Piutang timbul apabila perusahaan menjual barang atau jasa kepada pihak lain secara kredit. Tagihan bisa timbul dari berbagai macam sumber, tetapi jumlah terbesar biasanya timbul dari penjualan barang atau jasa. Tagihan-tagihan yang dimiliki perusahaan dapat dibagi dalam dua kelompok yaitu tagihan-tagihan yang didukung dengan janji tertulis disebut piutang wesel atau wesel tagih dan tagihan yang tidak didukung dengan janji tertulis disebut piutang usaha. Piutang sendiri dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu, piutang dagang dan piutang bukan dagang. Piutang dagang merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan sedangkan piutang bukan dagang merupakan piutang yang timbul bukan dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan.

Faktor umum yang mempengaruhi piutang dalam sebuah perusahaan adalah volume penjualan kredit dalam keseluruhan penjualan sebuah perusahaan. Selain itu, syarat pembayaran penjualan kredit. Contohnya jangka waktu

pembayaran kredit yang ditentukan oleh kebijakan perusahaan. Selain itu, ketentuan dalam pembatasan kredit masing-masing pelanggan juga turut mempengaruhi piutang sebuah perusahaan. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan secara aktif maupun pasif dalam menagih piutang, tergantung dari kebiasaan masing-masing pelanggan dalam membayar hutangnya.

Piutang merupakan salah satu aspek dalam perusahaan yang sangat penting, karena piutang adalah aset yang likuid setelah kas dan bank. Perusahaan memerlukan pengendalian yang tepat atas piutang agar perusahaan mampu menjaga perputaran kas perusahaan yang berdampak pada operasional dan perkembangan perusahaan di masa mendatang. Menurut Mardiasmo (2016:51) Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit. Menurut Efraim (2012:129) Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa (asset) tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini. Sedangkan menurut Warren dkk (2014:448) Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.

Transaksi penjualan yang sebagian dilakukan secara kredit mengakibatkan porsi piutang dagang pada presentasi laporan keuangan semakin meningkat. Peningkatan piutang dagang dalam laporan akan membuat perusahaan akan lebih seksama memberikan kredit kepada pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan melakukan pengendalian intern yang lebih baik terhadap piutang usaha karena

piutang usaha akan mempengaruhi perputaran kas dan operasional perusahaan. Pengendalian intern yang kurang baik atas piutang akan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian atas piutang tak tertagih dan tersendatnya operasional perusahaan dalam pengadaan barang dan jasa

PT. James Jason Global Indo merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembuatan kapal di Surabaya, Indonesia yang memiliki empat puluh pengrajin. Perusahaan ini juga terampil dalam teknologi pengerjaan kayu, pengerjaan logam dan *fiberglass*, juga terdapat insinyur kelautan dan tukang listrik kelautan. Pekerjaan yang dilakukan PT. James Jason Global Indo Surabaya adalah mendesain dan membangun kapal serta merancang juga membangun konversi kapal. Cara perusahaan bekerja, 1) Mendiskusikan ide-ide mereka dengan pelanggan. 2) Dari ide-ide tersebut perusahaan mengembangkan pengaturan umum. 3) Mengarahkan pada gambar desain, spesifikasi dan program pembangunan. 4) Dapat menyetujui anggaran dan kemudian kontrak pembangunan. Dalam mengorganisasikan perusahaan, PT. James Jason Global Indo Surabaya memiliki beberapa divisi atau bagian yang saling terkait dalam mendukung operasional penjualan perusahaan. Bagian akuntansi merupakan salah satu bagian yang ada di PT. James Jason Global Indo yang fungsinya sebagai penunjang kelancaran keuangan perusahaan. Karena bagian akuntansi memiliki tugas dan fungsi antara lain untuk melakukan penyusunan laporan keuangan perusahaan, melakukan transaksi-transaksi keuangan yang diperlukan oleh perusahaan, berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal berkaitan dengan kesibukan keuangan perusahaan dan melakukan penagihan piutang

terhadap pelanggan. Maka bagian akuntansi sangat berpengaruh dalam proses pencapaian tujuan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mencoba untuk membahas masalah tersebut dengan judul **“Sistem Penagihan Piutang dan Penerimaan Kas Pada PT. James Jason Global Indo Surabaya”**.

1.2 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan tugas akhir ini adalah untuk memberikan gambaran lebih detail dan praktik di lapangan atas pengendalian intern piutang penjualan yang diterapkan pada PT. James Jason Global Indo Surabaya.

1.3 Manfaat Tugas Akhir

1.3.1 Manfaat Bagi Penulis

Manfaat bagi penulis untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang lebih mendalam mengenai pengendalian intern piutang usaha.

1.3.2 Manfaat Bagi Perusahaan

Manfaat bagi PT. James Jason Global Indo Surabaya, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan masukan untuk mengatasi permasalahan piutang yang dijumpai dalam kegiatan perusahaan di kemudian hari.

1.3.3 Manfaat Bagi Pihak Lain

Manfaat bagi pihak lain agar bisa menjadi sumber informasi dan bahan pembelajaran mengenai sistem akuntansi piutang dalam perusahaan.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapangan

Ruang lingkup yang dibuat dalam penyusunan laporan ini agar dalam proses pembahasan tidak terlalu luas dan menyimpang dari masalah yang sedang dibahas dalam penelitian. Maka penulis hanya membahas tentang sistem akuntansi piutang pada PT. James Jason Global Indo Surabaya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Penulisan laporan tugas akhir ini memerlukan data-data yang akurat dan dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya, oleh sebab itu penulis menggunakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan penelitian secara langsung pada objek penelitian. Penelitian secara langsung dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1) Observasi

Teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung pada PT. James Jason Global Indo Surabaya secara sistematis dan teliti. Serta mengumpulkan data-data yang berhubungan dengan piutang dan penerimaan kas perusahaan.

2) Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan cara bertanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang diberi wewenang pada PT. James Jason Global Indo Surabaya untuk memberikan keterangan dan informasi terkait dengan sistem penagihan piutang dan penerimaan kas masuk pada perusahaan.

3) Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan mempelajari dan mengkaji ulang dokumen-dokumen yang telah terkumpul, yang berhubungan dengan prosedur atau sistem penagihan piutang dan penerimaan kas perusahaan.

